

El sector hidrocarburífero en la última dictadura desde la cúpula empresaria argentina*

Mariano A. Barrera**
Pablo Manzanelli

pp. 83-109

Resumen

La dictadura cívico-militar (1976-1983) generó un cambio estructural en la economía y la sociedad argentina que impactó en distintos sectores económicos. De allí, que el objetivo del artículo sea analizar cuál fue el impacto en la cúpula empresaria local de las políticas aplicadas por el gobierno *de facto* en el complejo hidrocarburífero. La principal hipótesis se sustenta en que las políticas hidrocarburíferas implementadas por dicho gobierno, principalmente la transferencia de renta petrolera de YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales) pero también la cesión de cuotas de mercado en la refinación y venta de derivados, permitieron que ciertas fracciones del capital local y extranjero (con las diferencias analizadas) pudieran capitalizarse y aumentar notablemente su posicionamiento estructural dentro de las 200 firmas de mayor facturación del país.

Palabras clave

Dictadura cívico-militar / Hidrocarburos / YPF / Grupos económicos

Abstract

The civic-military dictatorship (1976-1983) generated a structural change in the economy and the Argentine society that had impact in different economic sectors. In this sense, the objective of this article is to analyze the impact of the policies implemented by the *de facto* government in the hydrocarbons complex in the local business community. The main hypothesis is that hydroelectric policies implemented by the *de facto* government, mainly the transfer of oil revenues from YPF but also the transfer of market shares in the refining and sale of derivatives, allowed certain fractions of local and foreign capital (with the differences analyzed) could capitalize and significantly increase its structural positioning within the 200 firms with the highest turnover in the country.

Key words

Civic-Military Dictatorship / Hydrocarbons/ YPF / Economic Groups

* Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto PICT-2016-3306 «Condicionamientos estructurales macroeconómicos y sectoriales, y sus manifestaciones en el sector externo», bajo el patrocinio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. Se agradecen los valiosos comentarios de Eduardo Basualdo realizados a este artículo a quien, naturalmente, se exime de los posibles errores u omisiones existentes.

** M.A. Barrera: Licenciado en Ciencia Política (UBA), Magíster en Economía Política (Flacso) y Doctor en Ciencias Sociales (Flacso). Investigador asistente del Conicet y del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Correo-e: marianoabarrera@gmail.com

P. Manzanelli: Licenciado en Sociología (UBA), Magíster en Economía Política (Flacso) y Doctor en Ciencias Sociales (UBA). Investigador docente de la Universidad de Quilmes y del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Correo-e: pdmanzanelli@gmail.com

Introducción

El golpe de Estado que el 24 de marzo de 1976 derrocó a la vicepresidenta electa y presidenta en ejercicio, luego de la muerte de Juan Perón, María Estela Martínez, sentó nuevas bases político económicas en la Argentina a partir de la desarticulación del patrón de acumulación basado en la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) (1930-1975) e inauguró otro sustentado en la valorización financiera del capital y en el ajuste estructural (1976-2001) (Basualdo, 2006; Canitrot, 1980; Schorr, 2004). Son diversos los estudios que señalan que el objetivo principal de la dictadura cívico-militar fue la transformación del entramado social de la Argentina, por medio del terrorismo de Estado y el disciplinamiento mediante mecanismos de mercado.

Este proceso se basó en la liberalización de los mercados,¹ principalmente el financiero, y la apertura de la economía al exterior, en consonancia con las transformaciones acontecidas en el ámbito internacional (Chesnais, 2001). Una serie de estudios desde distintas perspectivas permiten afirmar que el plan económico liderado por José Alfredo Martínez de Hoz, se implementó en función de la lógica política, en procura de establecer una nueva relación de fuerzas tendiente a cambiar el bloque en el poder.

Particularmente, estas transformaciones constituyeron un nuevo poder económico que se fue consolidando a la par que se afianzaba el patrón de acumulación de valorización financiera (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1990; Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986, 2004). Según afirman estos autores, esta dinámica en la que se registró un importante proceso de concentración económica y centralización del capital, estuvo liderado por los grupos económicos locales que se expandieron notablemente durante esta etapa, incluso a costa del capital extranjero que había guiado la actividad económica durante la segunda etapa de la ISI, ya que algunas firmas foráneas se adaptaron a la nueva situación, pero otras repatriaron su capital durante esa década. Se trató de un proceso en el que, con un estancamiento en el nivel de actividad (aumentó sólo el 0,9 por ciento anual entre 1976 y 1983), los grupos locales crecieron fuertemente (a partir de la creación de nuevas empresas o la absorción de existentes) expandiéndose en la industria de bienes intermedios, al calor de: los regímenes de promoción industrial, un importante endeudamiento externo que luego fue transferido al Estado a través de diversos mecanismos y una estrategia

¹ Las principales medidas del Plan Económico generaron una reducción de los salarios reales en alrededor de un 40 por ciento, eliminaron los derechos de exportaciones de productos agropecuarios (que giraban en torno del 10 y 50 por ciento), disminuyeron progresivamente los aranceles a las importaciones, liberalizaron los mercados financiero y cambiario, suprimieron el control de precios, eliminaron los subsidios a las exportaciones de bienes no tradicionales, redujeron la inversión pública, el empleo y el déficit del gobierno. Esta política terminó con la ISI y deterioró fuertemente el entramado fabril (Azpiazu *et al.*, 2004; Basualdo, 2006; Canitrot, 1980, 1981; Schwarzer, 1983a, 1983b, 1986).

de redireccionamiento de las compras estatales hacia estos grupos que, sobreprecios mediante (como se analizará en el sector hidrocarburífero), obtuvieron recursos que les permitieron constituirse en hegemónicos durante este proceso.

En este marco, el sector hidrocarburífero no fue ajeno a tal reestructuración, ya que en este período se observan quiebras sustantivas, principalmente en lo relativo al desempeño del Estado y las empresas públicas,² entre ellas la principal empresa del país, YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales). Dado que la situación social y los propios conflictos internos de la dictadura impedían encarar directamente la venta al sector privado de las firmas estatales,³ ella decide implementar *privatizaciones periféricas*, entendiendo por estas la transferencia, «aunque continuasen siendo propiedad del Estado, (...) de la mayor parte posible de sus actividades al sector privado a través de contratos de obras y servicios» (Martínez de Hoz, 1991:53-54).

Dentro de la literatura existente, pueden encontrarse estudios que dan cuenta de las transformaciones socioeconómicas implementadas por la dictadura, tanto en términos de la estructura económica como de la cúpula empresaria local (Azpiazu *et al.*, 2004; Azpiazu y Schorr, 2010; Basualdo, 2006; Canitrot, 1980, 1981; Castellani, 2009; Damill y Frenkel, 1987; Ferrer, 1981; Schvarzer, 1983b, 1986; Sidicaro, 2001) y de las tensiones derivadas de aquellos sectores dentro del equipo de gobierno que sostenían que había una excesiva intervención estatal (de cuño liberal) y quienes planteaban la necesidad de mantener la intervención económica (afianzados en la tradición industrialista y nacionalista de las fuerzas armadas) (Canelo, 2016; Heredia, 2004). A su vez, otra serie de investigaciones se centraron en analizar las transformaciones acaecidas en el sector hidrocarburífero y las consecuencias que tuvieron en la dinámica energética de la Argentina y en YPF entre 1976 y 1990, y la situación de insolvencia en la que ingresó esta compañía tanto por las políticas de precios establecidas por los gobiernos (Barrera, 2012; Kozulj, 1993; Kozulj y Bravo, 1993; Pistonesi, Figueroa de la Vega y Torres, 1990), como por su notable endeudamiento, su funcionalidad con la política económica (Ballesteros, 2000; Olmos, 2004; Scalabrini Ortiz, 1987) y la transferencia de activos, producto de las *privatizaciones periféricas* (Barrera, 2014; Bonelli, 1984; Centro de Estudios del Petróleo Hipólito Yrigoyen,

² Tal como expresó tiempo después el entonces secretario de Hacienda de Martínez de Hoz, Juan Alemann, el modelo privatizador de la década de 1990 tiene su origen en el equipo económico de la dictadura: «Martínez de Hoz y su equipo éramos privatistas a ultranza. Pero no estaban dadas las condiciones para una privatización amplia» (Alemann, 1996:8).

³ Al respecto, Martínez de Hoz, entonces ministro de Economía de la dictadura, afirmó años más tarde: «La transferencia global al sector privado de todas las empresas comprendidas en esta categoría era difícil de llevar a cabo en ese momento tanto por la naturaleza misma de sus actividades como por el monto del capital necesario y la relativa ineficiencia de las empresas (...). A ello habría que incluir la filosofía política existente, es decir las fuertes corrientes dentro de la opinión pública nacional que sostenían que este tipo de empresas debían ser mantenidas en manos del Estado» (Martínez de Hoz, 1991:53).

1987; Kozulj y Bravo, 1993). Por otra parte, otros trabajos analizaron la transferencia de renta petrolera a los actores privados producto de dichas privatizaciones y cómo esto impactó en la rentabilidad de esos agentes y en la de YPF (Barrera, 2014; Basualdo y Barrera, 2015; Castellani, 2009; Castellani y Serrani, 2010). Sin embargo, no existen estudios específicos que analicen el impacto que tuvieron las políticas implementadas entre 1976 y 1983 por la dictadura cívico militar en la cúpula empresaria argentina centrando el análisis en las compañías que operan en el complejo hidrocarburífero, tanto en el campo de la extracción como de la refinación y comercialización.

Por esta razón, en el marco de la descripción de las principales políticas hidrocarburíferas implementadas por la dictadura cívico-militar y de su impacto en el complejo y en YPF, el presente artículo tiene como objetivo analizar la evolución de la cúpula empresaria argentina considerando, por un lado, el efecto sobre las empresas del sector hidrocarburífero de las políticas de transferencia de activos y renta sobre los principales actores privados que operaron como contratistas; por el otro, el peso que adquirieron las empresas hidrocarburíferas dentro de las 200 compañías de mayor facturación de la economía y, finalmente, cuáles fueron las principales fracciones del capital beneficiadas en este proceso y su relación con el sector en el que operaban (*upstream o downstream*).

La estructura de mercado y las principales políticas hidrocarburíferas de la dictadura

La dinámica económica de la etapa previa a la irrupción del golpe de Estado de 1976 se caracterizó por un importante crecimiento del Producto Bruto Interno (PIB) que entre 1940 y 1974 se expandió a una tasa anual acumulativa del 3,7 por ciento, con una fase final (1963-1974) que se incrementó al 5,0 por ciento anual (impulsado, principalmente, por la industria que aumentó al 7,0 por ciento anual) (Basualdo, 2006; Ferreres, 2005). Este último período, que fue caracterizado como una subetapa de la segunda fase de la ISI (1958-1974), tuvo la particularidad de que, con distinta intensidad, el PIB creció ininterrumpidamente, lo que permitió superar los denominados ciclos de *stop and go*, en los que, por la escasez de divisas, la economía tenía recurrentes contracciones luego de etapas de crecimiento.⁴ Entre los factores que generaban la falta de divisas, además de los insumos y bienes intermedios, se encontraban las compras externas del sector energético

⁴ La escasez de divisas que generaba crisis de balanza de pagos se «corregía» con devaluaciones de la moneda, transferencia de ingresos de los trabajadores al sector agropecuario por medio del encarecimiento de los bienes salario, disminución de la demanda, recesión, caída de las importaciones, incentivo a las exportaciones (por un tipo de cambio real elevado) y recuperación del equilibrio externo que iniciaba otra etapa de crecimiento hasta la nueva escasez de divisas a partir del mayor ritmo de expansión de las importaciones que de las ventas externas (Braun y Joy, 1981; Diamand, 1972).

que en 1958 explicaron el 24 por ciento del total de importaciones del país y fue uno de los factores que motivó al gobierno de Arturo Frondizi a implementar los contratos de locación y servicios en el sector hidrocarburífero a través de los cuales YPF comenzó a contratar empresas privadas extranjeras para que explotasen a cuenta y orden de la firma yacimientos que le pertenecían legalmente⁵ (Frondizi, 1958).

De este modo, entre 1940 y 1974 la tasa de expansión del PIB industrial fue del 5,0 por ciento, mientras que el consumo de petróleo y gas natural (que explicaban el 90 por ciento del consumo energético del país) se expandió al 6,6 por ciento anual, idéntica variación que la producción de esos dos combustibles, lo que posibilitó morigerar el peso de las compras externas de energía, que hacia 1972 se habían reducido al 3,7 por ciento del total de importaciones del país.⁶

Al momento del golpe de Estado, el *upstream* hidrocarburífero contaba con una estructura dominada por YPF luego de varios años de expansión: extraía de forma directa el 72 por ciento del petróleo y el 78 por ciento del gas natural y, a través de contratistas, el 25 y 21 por ciento de ambos hidrocarburos, respectivamente, y controlaba el 99 por ciento de las reservas de petróleo y gas natural del país (Kozulj y Bravo, 1993; Secretaría de Energía, 1998). A su vez, la petrolera estatal concentraba el 75 por ciento de la refinación de crudo y el 72 y 79 por ciento de la venta de naftas y gasoil, respectivamente.

Aun cuando la tasa de variación de la producción de hidrocarburos era superior a la de consumo, lo que había permitido moderar los problemas estructurales señalados, el gobierno de facto que irrumpió en 1976 propuso nuevos lineamientos para el sector. El argumento se centraba basándose en que todavía no se había logrado el autoabastecimiento ya que el 13 por ciento del crudo refinado era importado. Tal como señaló el entonces ministro de Hacienda Martínez de Hoz en su asunción:

Mantendremos a YPF como el organismo responsable de la ejecución de la política petrolera nacional, pero consideramos que (...) es imposible afrontar estas necesidades [de inversión] con los recursos con que cuenta YPF. La utilizaremos como instrumento para llevar adelante una política de reactivación de la producción petrolera nacional, apelando, en todo lo posible, a la contratación de diversas obras y servicios con empresas privadas nacionales o extranjeras. (...)

⁵ Sobre el particular y las discusiones que surgieron al respecto, se recomienda Kozulj y Bravo (1993), Silenzi de Stagni (1978), Liceaga (1963), Barrera (2014) y Sábato (1963).

⁶ Hasta 1958 el consumo de petróleo se expandió por encima de la producción, situación que se revirtió con posterioridad a la firma de los contratos.

Deberá también contratarse con empresas privadas la extracción primaria en zonas con explotación ya iniciada y que YPF no está en condiciones de encarar de inmediato. (...) En los yacimientos operados directamente por YPF deberán revisarse las modalidades de trabajo, tratando de contratar la mayor cantidad posible de tareas con empresas privadas (...). Y se requiere proceder a un aumento del precio del petróleo crudo local (Martínez de Hoz, 1976:12).

Ante la imposibilidad de privatizar la compañía estatal, la estrategia del gobierno giró en torno a mantener la empresa estatal como núcleo rector de la actividad, pero profundizó la política de contratos con el capital privado para transferir áreas y renta petrolera hacia estos sectores. Esto redundó en una notable expansión de la cantidad de áreas hidrocarbúferas transferidas al capital privado bajo la modalidad de contratos de explotación que había implementado Frondizi en 1958. Así, entre 1975 y 1983 casi se sextuplicó la cantidad de contratos con firmas que extraían hidrocarburos, en tanto que de 6 contratos que existían al inicio del período, se llegó a 33 en el retiro del gobierno *de facto*, siendo el principal beneficiario el capital privado nacional (a diferencia de los contratos de Frondizi en donde predominaba el capital extranjero). Fueron las empresas: Pérez Companc —que pasó de tener injerencia en dos áreas a poseerla en diez, incluyendo las firmas controladas—, Bidas —la cual incrementó su injerencia de dos a siete áreas—, Astra —que pasó de operar una a hacerlo en cinco—, Techint —que amplió de un área a cuatro— y Pluspetrol que ingresó al sector con tres áreas (Barrera, 2014). Esto posibilitó que hacia 1981 las empresas que operaron con esta modalidad de explotación logaran el mayor protagonismo en la extracción de petróleo, al alcanzar el record en volumen (64,3 millones de barriles) y participación (35,4 por ciento). En realidad, estas áreas transferidas al capital privado, principalmente a los grupos económicos locales (que pasaron a controlar 23 de las 33 nuevas áreas entregadas), tenían escaso o nulo riesgo empresario dado que YPF les transfería yacimientos con las inversiones de capital realizadas —en algunos casos con alta productividad⁷, que se encontraban en plena explotación y cuyos contratos se establecían sin pago de cánones (a diferencia de las concesiones), y con la garantía de que YPF compraba la totalidad de la producción.

Así, entre 1977 y 1980 se entregaron en calidad de contratos de explotación 21 áreas con una extracción anual realizada hasta ese momento por YPF de 18,2 millones

⁷ Según Scalabrini Ortiz (1987), cuatro de los nueve contratos entregados entre 1977 y 1978 tenían una productividad diaria equivalente o superior a la nacional (67,9 barriles diarios), entre ellos 25 de Mayo-Medanito y Piedra Clavada entregados a Pérez Companc y Bidas, Centenario otorgado a Pluspetrol y Refugio Tupungato, a Supercemento —empresa subsidiaria del Grupo Macri—, todos vinculados a los grupos locales.

de barriles. En este sentido, la mayor parte del mencionado incremento de la explotación de los contratistas se debió al traspaso en la contabilidad de la producción de la empresa estatal al sector privado.⁸ Cerca del 80 por ciento de los 24,7 millones de barriles que los contratistas incrementaron su extracción, al pasar de 36,9 millones de m³ en 1977 a 61,6 millones de barriles en 1980, se debe a este fenómeno.⁹ Esto se reafirma al analizar que, luego de 1980, último año de mayor crecimiento de la cantidad de contratos firmados, la explotación alcanzó su tope en 1981 y luego comenzó a descender. En realidad, como sostienen Kozulj y Bravo (1993), el repunte del sector privado se debió a la transferencia de nuevas áreas en producción que explican el 93 por ciento del aumento del sector privado y no a incrementos genuinos en la explotación debido a mayores inversiones.

Como se advierte en el gráfico 1, otro de los ejes de la política del gobierno *de facto* fue el incremento de los precios en dólares que YPF le pagaba a los contratistas. Así, el período puede dividirse en tres subetapas. La primera, entre 1977 y 1980, en la que los precios locales crecieron el 186,6 por ciento (por encima del precio internacional *–Brent–* que se expandió el 164,6 por ciento). La segunda, que se extendió entre 1980 y 1982, en la que los precios locales en dólares cayeron un 55 por ciento y se posicionaron un 28 por ciento por encima de 1977 debido a la devaluación de la moneda doméstica, en el marco de un leve descenso del precio Brent (-10,5 por ciento); esto originó diversas presiones de los contratistas para lograr recomponer la cotización de los contratos en moneda extranjera, las cuales lograron concretarse por el poder de coacción sobre las autoridades políticas que le había conferido concentrar entre el 25 y el 35 por ciento de la extracción *–en un período en el que el 10 por ciento del crudo procesado internamente era importado–*. Así, se dio inicio en 1982 a la tercera etapa con la renegociación de contratos,¹⁰ la cual culminó en 1983. Allí se registró un importante incremento de los precios ya sea en moneda local (112,1 por ciento) como en dólares (127,1 por ciento). Vale mencionar que, medido en pesos de 1970, los precios pagados a los contratistas se mantuvieron relativamente constantes entre 1977 y 1982, aunque con la renegociación de los contratos se duplicaron.

⁸ Tal como describe un informe del Centro de Estudios del Petróleo Hipólito Yrigoyen, el área 25 de mayo-Medianito S.E., que representaba el 4 por ciento de la producción nacional, fue transferida en 1977 al consorcio conformado por Pérez Companc y Bidas. Estos yacimientos fueron entregados no solamente «desarrollados y listos para producir sino con todas las instalaciones necesarias para operar la recuperación secundaria. También bancos oficiales, especialmente el Banade, otorgaron líneas de crédito promocionales» (Centro de Estudios del Petróleo Hipólito Yrigoyen, 1987:118).

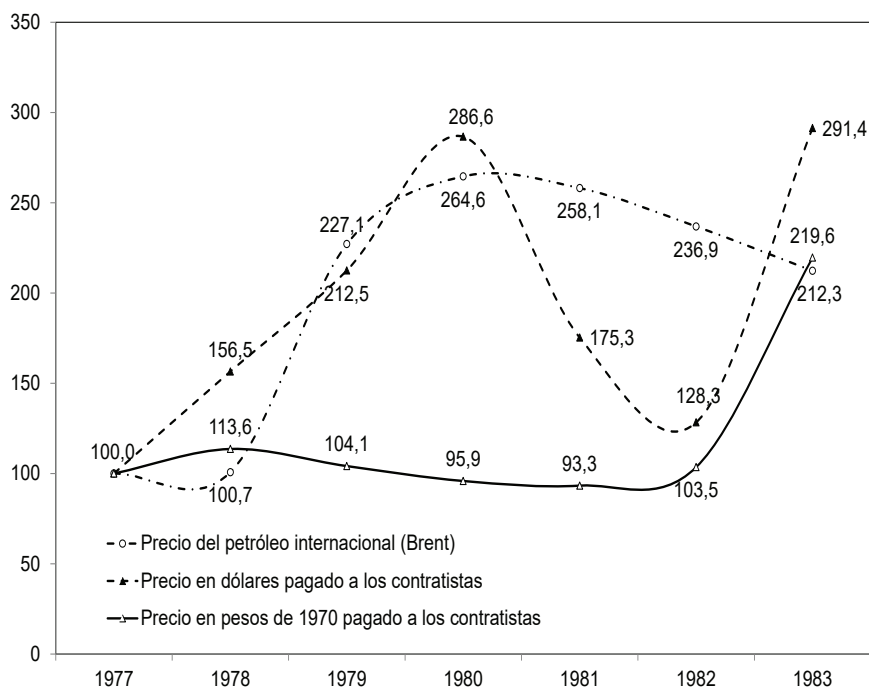
⁹ Entre 1977 y 1978 la extracción de YPF, luego de haber ascendido en 10,1 millones de barriles el año anterior, descendió en casi 6 millones de barriles, mientras que la relativa a los contratistas se incrementó en 13,8 millones de barriles.

¹⁰ Para profundizar en este proceso se recomienda Bonelli (1984), Calleja (2003, 2005) y Scalabrini Ortiz (1987).

Esta negociación de los contratos tuvo como contraparte estatal a Alieto Guadagni, como secretario de Energía, y a Juan Bustos Fernández, como presidente de YPF entre agosto de 1982 y diciembre de 1983, quien desde la década de 1960 hasta su asunción en la petrolera estatal ocupó la Vicepresidencia Ejecutiva de la compañía Pérez Companc, uno de los principales beneficiarios de los aumentos acordados lo que, por lo menos, permite sospechar de la connivencia existente (Presidencia, 1965, 1980; YPF, 1990).

Gráfico 1

Evolución del precio internacional del crudo (Brent), del precio en dólares y en pesos de 1970 pagados a los contratistas y del precio oficial del petróleo local en pesos de 1970, 1977-1983 (número índice 1977=100)



Fuente: elaboración propia en base a British Petroleum y Pistonesi, Figueroa de la Vega y Torres (1990).

Si bien esta fue la evolución media registrada de los precios a los contratistas, los incrementos no fueron idénticos para todos. Como sostiene Scalabrini Ortiz (1987), a los nuevos contratistas (principalmente los grupos locales) en 1977 se le reconocieron precios que oscilaron entre 3,3 y 7,8 USD por barril y que al año siguiente algunos de ellos

alcanzaron valores de USD 4,0 por barril, como el caso de 25 de Mayo-Medanito (bajo la explotación de Pérez Companc y Astra), o USD 8,3 por barril, por el petróleo producido en Cañadón Seco por la firma Astra. En cambio, contratos preexistentes, como el de la firma extranjera Amoco que explotaba Cerro Dragón, recibió USD 2,9 por barril en 1977 y fue actualizado a USD 3,6 por barril recién en 1983.

Investigaciones previas (Bonelli, 1984) pudieron determinar que los contratistas recibieron precios significativamente superiores a los costos que YPF tenía en yacimientos con similares características. Por ejemplo, manteniendo los mismos casos, el estudio reveló que para el área 25 de Mayo-Medanito en 1983 (luego de la renegociación) por la producción base, el contratista recibía USD 6,7 por barril, mientras que la petrolera estatal en zonas de similares características tenía un costo de USD 1,7 por barril, es decir, una diferencia de cuatro veces. A su vez, la relación en el área Piedra Clavada era 6,4 veces mayor, toda vez que el costo de YPF en áreas de parecidas características era de USD 1,7 por barril y pagaba al contratista USD 10,9 por barril. Estimaciones posteriores (Barrera, 2014) establecieron que, para una muestra de 27 contratos, en promedio ponderado, YPF compraba el petróleo que le pertenecía legalmente a un valor cuatro veces superior al que le hubiera costado explotarlo por sus medios, lo que permite cobrar magnitud de la renta transferida, que, según estudios recientes (Basualdo y Barrera, 2015) alcanzó los 1.640 millones de dólares (3.505 millones en dólares de 2017) en el período 1977-1983 (equivalente al 13,7 por ciento de las ventas de la firma estatal en el mismo lapso de tiempo y el 30,3 por ciento del stock de deuda de la compañía a finales de 1983).

Este notable incremento de los precios del petróleo en una economía cuya matriz primaria dependía en un 64,5 por ciento de este combustible fósil, si se hubiera trasladado al consumidor, habría acelerado la inflación doméstica.¹¹ De allí que la Secretaría de Energía fijó una doble política. Por un lado, utilizó el precio de los combustibles como «ancla» contra la inflación al retrasar su cotización respecto de los precios generales de la economía. En consecuencia, entre 1975 y 1983, en términos reales, el precio final de la nafta común y súper se contrajo el 40,7 por ciento y 41,4 por ciento, respectivamente, habiendo alcanzado el máximo nivel en 1979 con una pérdida del 58,5 por ciento y 61,0 por ciento, correspondientemente (gráfico 2). Por el otro lado, obligó a YPF a vender a precio subsidiado el petróleo a las refinerías privadas, principalmente Shell y Esso (que concentraban el 91 por ciento de la refinación privada), a fin de evitar que se trasladasen al consumidor los mayores

¹¹ Con base en estadísticas del Indec, entre 1976 y 1983, el índice de precios al consumidor registró valores interanuales que oscilaron entre el 100 y el 444 por ciento.

costos del crudo adquirido a los contratistas (gráfico 2). Esto sucedió en el marco de la sanción del Decreto n° 2227/80 que cambió el valor de referencia para el cálculo de las regalías que YPF pagaba a las provincias (aun de las áreas explotadas por los contratistas, dado que era la titular del yacimiento). De tomar el precio del mercado interno del crudo se comenzó a considerar como precio de referencia el Arabian Medium. Esta actualización se realizó de forma escalonada a partir de incrementar siete puntos porcentuales por año el valor de referencia que en 1981 era del 58 por ciento del internacional y que alcanzaría el 100 por ciento en 1987.

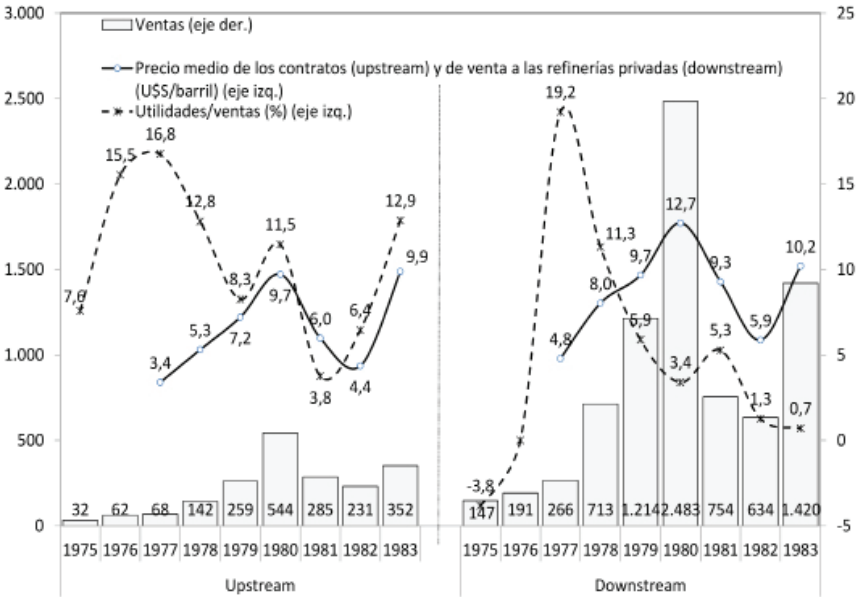
En consecuencia, la evidencia disponible en el gráfico 2 permite visualizar la estrategia de la dictadura cívico-militar. Al tomar la evolución del costo para YPF del crudo comprado a los contratistas (el precio abonado a éstos más las regalías correspondientes a dicha producción), se advierte que entre 1977 y 1983 se incrementó el 214,3 por ciento. Por su parte, el valor al que la petrolera estatal les vendía esa materia prima a las refinerías privadas apenas creció el 113,4 por ciento. Es decir, la dictadura obligó a YPF a aplicar una lógica de subsidiariedad con el objetivo de absorber el impacto negativo de la nueva política de precios, lo que redundó en problemas estructurales en la compañía a partir del déficit operativo generado.¹²

En efecto, con base en los datos proporcionados por el gráfico 2 se observa que, con excepción de los años 1978 y 1981, el costo del crudo que YPF pagaba a los contratistas evolucionó por encima de las variaciones del precio de venta a las refinerías privadas, lo que determinó que desde 1982 la operación de compra-venta fuera deficitaria para la compañía estatal. Los 60 millones de dólares de déficit generados en 1982 equivalían al 6 por ciento de las ventas de ese año que, al duplicarse al año siguiente —en parte por la renegociación de los contratos—, alcanzaron a representar el 9 por ciento de su facturación. Es decir, la dictadura instituyó una operatoria estructuralmente deficitaria a partir de la compra-venta del crudo a los privados que perduró hasta inicios de la década de 1990 cuando se eliminaron los contratos.

¹² Si bien no es el objeto de este artículo, esta estrategia implementada desde la Secretaría de Energía nacional generó que, luego de una década de ser superavitaria, desde 1975 (primer año de intervención militar de la compañía) YPF tuviera 12 años ininterrumpidos de pérdidas en su resultado final (YPF, 1990). A las políticas de precios, por su parte, se le sumó la estrategia de endeudamiento implementada por el ministro de Hacienda que consistió en que YPF tomara deuda externa, cuyas divisas, en su mayoría, eran destinadas al mercado de capitales para financiar la fuga de capitales del período (Ballesteros, 2000; Barrera, 2014; Basualdo, 2006, 2017; Mansilla, 2007; Olmos, 2004; Scalabrini Ortiz, 1988; YPF, 1977). La deuda de la compañía pasó de 730 millones de dólares en 1975 a 5.419 millones de dólares en 1983 (el 87 por ciento de ella era de carácter financiera y bancaria), lo que alteró severamente el equilibrio de la empresa en la medida en que pasó de representar 15 a 63 meses de ventas de la firma.

Gráfico 2

Evolución del precio pagado a los contratistas (USD por barril), las regalías abonadas por YPF (USD por barril), costo del barril para YPF, precio de venta a las refinерías, saldo para YPF y precio de venta final y sin impuestos de nafta súper, 1975-1983 (índice 1977=100 y millones de USD corrientes)



Fuente: elaboración propia con base en Pistonesi *et al.* (1990), Kozulj (1993) y Balances de YPF.

Los cambios estructurales en las empresas del sector hidrocarburífero

En resumidas cuentas, la estrategia del gobierno cívico militar giró en torno a transferir áreas y renta hidrocarburífera en el *upstream* y aplicar precios subsidiados a las refinерías privadas, obligando a YPF a que absorbiera los desfases generados. Analizar con mayor detalle cuál fue la dinámica de funcionamiento del mercado, permitirá comprender el notable incremento de las ventas de este conjunto de compañías que tuvo impactos en su posicionamiento estructural dentro de la élite empresarial argentina.

Naturalmente, la política de entrega de áreas rentables de YPF al capital privado, sumado a los incrementos de precios pagados a los contratistas, derivó en una importante transferencia de renta hidrocarburífera. Pero no sólo perdió ingresos por esa vía, sino que también se deben contemplar las erogaciones financieras que generó el elevado endeudamiento, el alza del valor de referencia para el pago de las regalías y la estrategia

de subsidiar la operación de venta de crudo a las refinerías, lo que contribuyó a la emergencia del déficit operativo de la compañía que tuvo un saldo negativo durante doce años consecutivos (Barrera, 2014; Bonelli, 1984; Mansilla, 2007; Scalabrini Ortiz, 1987).

El impacto de esta nueva política hidrocarburífera se expresó en la descapitalización de YPF y la pérdida de mercados frente a los otros actores. En este sentido, con el objetivo de estilizar los análisis previos, si bien la mayor expansión de la producción de los contratistas se realizó en 1958 con la firma de contratos petroleros con firmas extranjeras, durante la dictadura se potenciaron con actores nacionales principalmente. Así, en 1966 el 25 por ciento de la extracción realizada por los contratistas era explicada por las firmas Cities Service y Amoco. Sin embargo, debido a la menor producción relativa de estos actores, sumado a la implementación de cuatro contratos durante la dictadura de Onganía-Levingston-Lanusse (1966-1973), hacia 1976 el conjunto de los contratistas explicó el 27 por ciento de la extracción. La posterior explosión de contratos en el período 1976-1983 (al pasar de 6 a 33), con el traspaso de áreas en producción, permitió que aumentaran la producción al 30 por ciento, que no fue mayor debido a que Cities Service y Amoco redujeron el 13 por ciento la producción (gráfico 3).

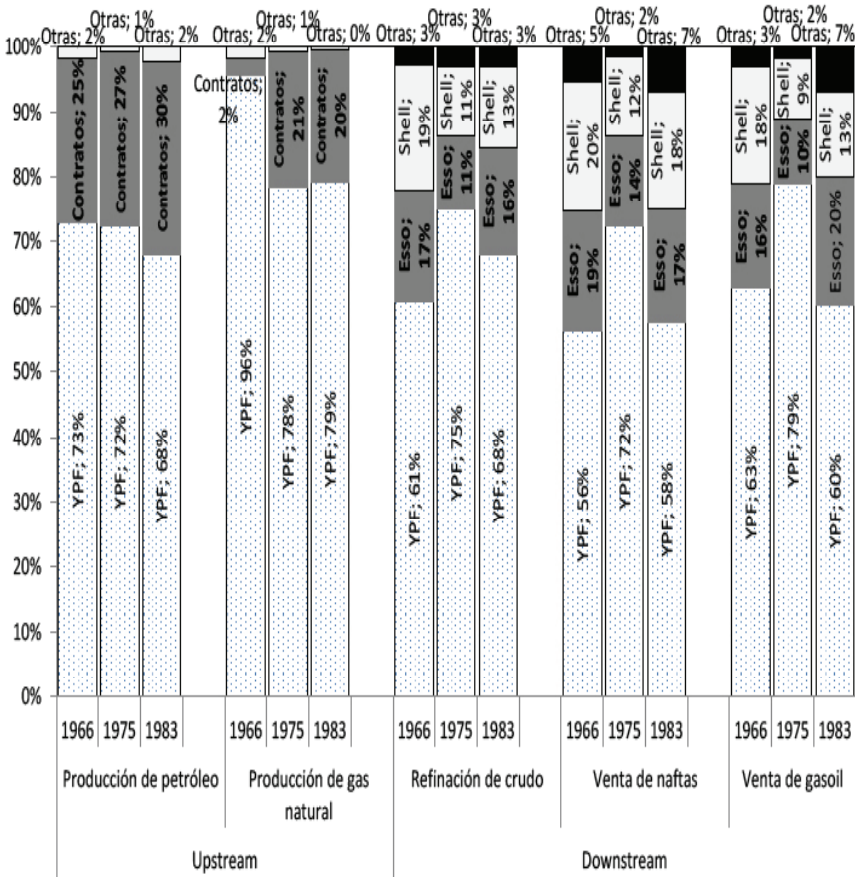
En cuanto al gas natural, desde mediados de la década de 1960 su extracción, por parte de los capitales privados, ya fuese bajo concesiones o contratos de explotación, era marginal, dado que rondaba el 5 por ciento del total explotado. No obstante, la adjudicación en 1972 a Pérez Companc del yacimiento Catriel Oeste que YPF estaba operando, significó un marcado cambio en tanto que solamente esta área representaba el 12,5 por ciento del total del país. Luego de esta pérdida de áreas y participación, no se realizaron otras entregas de gran significación por lo que entre 1976 y 1983 la cuota de YPF en el sector se mantuvo estable. Esto se debió, en gran medida, a que el precio del gas natural era marginal, lo que hacía poco atractivo y rentable este tipo de inversiones por parte del capital privado.

Al analizar el caso del *downstream*, la información del gráfico 3 es clara en señalar que YPF estaba ganando cuotas de mercado y se había consolidado hacia 1975 con una participación del 75 por ciento en la refinación del crudo, y 72 y 79 por ciento en ventas de naftas y gasoil. Esto se logró a través de un fuerte plan de ampliación de la capacidad instalada de las siete refinerías que YPF construyó entre 1918 y 1960¹³ (ECyT-ar, 2016; Secretaría de Energía, 1998; Stratta, 2013).

¹³ En 1974, el gobierno de Isabel Martínez de Perón firmó el Decreto 632/74, el cual estableció que YPF centralizara la comercialización de combustibles y lubricantes del país. En la práctica no tuvo efectos y a los pocos años la dictadura cívico-militar derogó la norma con los decretos n° 1.535/77, 1.536/77 y 2.568/79. Este elemento no afecta el análisis realizado ya que la tendencia al incremento en la participación de YPF y descenso de las privadas venía desde hacía varios años.

Gráfico 3

Participación de YPF, Esso, Shell y otras empresas en los segmentos de refinación de crudo, ventas de naftas y gasoil, y producción de petróleo y gas natural, 1966, 1975 y 1983 (en %)



Fuente: elaboración propia en base a datos de los Boletines de Combustibles del Ministerio de Energía.

El aumento de la capacidad instalada de la petrolera estatal permitió una expansión de la refinación de crudo y de la venta de naftas al mercado interno en torno del 5 por ciento anual acumulativo, y del gasoil en derredor del 10 por ciento anual. Esta expansión estuvo impulsada por el mayor consumo derivado del crecimiento del PIB¹⁴ y por las caí-

¹⁴ Hacia 1974 el 55 por ciento de la electricidad del país se generaba a través de fuel oil, gas oil y diesel (Secretaría de Energía, 1975).

das en la refinación y las ventas de nafta de Shell y Esso (en torno del 2 y 3 por ciento anual, respectivamente) y el estancamiento (0,5 por ciento anual) en la comercialización del gasoil.

Sin embargo, las políticas de precios mencionadas, sumadas al estancamiento en la refinación de crudo de YPF y su estrategia de expandir la red de estaciones de servicio en las zonas más despobladas, librando a los actores privados las zonas más rentables, le generaron una importante pérdida de ventas.

Un análisis más detallado del uso de la capacidad instalada de las refinerías permite afirmar que la maduración de las obras de infraestructura permitió que, entre 1969 y 1979, YPF aumentara el 87 por ciento de su capacidad de refinación. Sin embargo, con el gobierno *de facto*, la firma estatal inició una etapa de reducción del crudo procesado, ampliando su capacidad ociosa. Pese a la fuerte inversión de la firma estatal durante los años previos, que explicó el 69 por ciento de la ampliación total de la capacidad de refinación del país,¹⁵ entre 1979 y 1983, la firma pública contrajo el 9,8 por ciento la refinación de crudo en sus instalaciones. De allí que YPF, habiendo tenido un uso de la capacidad instalada en promedio del 86 por ciento en el período previo a la dictadura y del 80 por ciento hacia 1980, con la política mencionada, perdió 16 puntos porcentuales al alcanzar un uso de capacidad instalada del 70 por ciento en 1983, producto de la estrategia llevada adelante por la dictadura cívico-militar a través de la «mesa de crudos», institución coordinada por la Secretaría de Energía, que asignaba las cuotas de mercado a cada refinería y le fijaba la cantidad de crudo para procesar. Como contrapartida, los datos de la Secretaría de Energía señalan que este escenario fue aprovechado primero por Esso al ampliar del 40 al 67 por ciento el uso de la capacidad de sus refinerías y, en segundo lugar, por Shell que pasó de una utilización del 37 por ciento al 47 por ciento, lo que les permitió ganar cuotas de mercado, tanto en refinación como en venta de los principales derivados (naftas y gasoil) (gráfico 3).

De este modo, la política implementada por la dictadura cívico-militar tuvo dos grandes líneas en el sector hidrocarburífero. En el *upstream*, la Secretaría de Energía expandió la cantidad de contratos con actores privados, principalmente de origen nacional y fuertemente concentrado en Pérez Companc, Bidas, Astra y Pluspetrol, y se aumentaron los precios pagados por el crudo que estos grupos extraían, generando cierta disparidad con otros que ya desarrollaban la actividad (como Amoco en el yacimiento Cerro Dragón), lo que les permitió aumentar la transferencia de renta hacia estos sectores. En el *dowstream*,

¹⁵ Entre 1969 y 1979, la capacidad de destilación del país creció el 73,1 por ciento, al pasar de 153,6 millones de barriles/año a 265,9 millones, impulsado por YPF y seguido por Esso (explicó el 14 por ciento) y Shell (13 por ciento) (Secretaría de Energía, 1998).

los mayores precios abonados a los contratistas fueron absorbidos por YPF dado que a las refinerías privadas se les vendía a un precio subsidiado, en el marco de la reducción de los precios reales de los combustibles líquidos como «ancla» contra la inflación, lo que generó una estructura de funcionamiento deficitaria para la compañía pública. Aun cuando YPF había realizado importantes inversiones que permitieron ampliar la capacidad instalada de sus refinerías, a finales de la década de 1970 redujo la refinación de crudo, debido a que el poder político asignó más cuotas de crudo a Shell y a Esso aun cuando «las refinerías de Esso y Shell estaban más cerca de la chatarra que de la faz productiva», según señaló años después el ex subsecretario de Combustibles del gobierno democrático de Raúl Alfonsín, Gustavo Calleja (2005). Este elemento, sumado a la mayor expansión en las zonas del país de mayor demanda, le permitió ganar participación a las firmas privadas dentro de las ventas de los principales combustibles comercializados internamente.

Naturalmente, estas políticas a la vez que generaron un proceso de descapitalización de la compañía estatal potenciaron el accionar del capital privado que operaba tanto como contratista como en el segmento de refinación.

Las consecuencias de las políticas de la dictadura en la cúpula empresaria argentina

Como se mencionó, el patrón de valorización financiera implementado con el golpe de Estado generó una estructura económica que agredió las bases de sustentación de la industrialización, propiciando un estancamiento del Producto Bruto Interno a partir de la redistribución regresiva del ingreso, la apertura comercial, el cambio en los precios relativos en favor del sector agropecuario y financiero, y la reducción del gasto y la inversión pública (Azpiazu *et al.*, 2004; Azpiazu y Schorr, 2010; Canitrot, 1980, 1992; Martínez de Hoz, 1991; Schvarzer, 1986).

En el sector hidrocarburífero, el impacto redundó en un importante cambio a partir de la ralentización en el crecimiento del *upstream*. De aumentar la extracción de petróleo a una tasa anual acumulativa del 8,6 por ciento entre 1958 y 1975, en el período siguiente la expansión fue del 2,7 por ciento hasta 1983. Sin embargo, la dinámica de YPF fue más deficiente ya que su contracción fue del 7,4 al 1,9 por ciento, debido a la transferencia de áreas en producción al capital privado. Naturalmente, el efecto combinado de mayor producción e incremento de precios tuvo un importante impacto en términos de la transferencia de renta petrolera y, consecuentemente, de las ventas y utilidades de las principales firmas que operaron como contratistas.

Las políticas económicas aplicadas por la dictadura cambiaron el escenario de «ganadores y perdedores» en la economía argentina. Como *proxy* para analizar este elemento, en el cuadro 1 se presenta la dinámica que adquirió la cúpula empresarial argentina desde

el punto de vista sectorial, tanto en lo que concierne a la cantidad de empresas como a su gravitación en la facturación total.¹⁶

Una primera lectura de esta información permite afirmar que los cambios implementados generaron una transformación de la composición sectorial de la cúpula con un afianzamiento de los sectores vinculados al comercio, servicios y petróleo en detrimento de la industria. Claramente, la presencia industrial fue la más perjudicada por las políticas de la dictadura en la medida en que seis de las 171 empresas que existían en 1975 dejaron de integrar la elite local con una pérdida de incidencia dentro del total de ventas de la cúpula de 8,1 puntos porcentuales.¹⁷ Sin embargo, cabe mencionar que los estudios específicos señalan que esta caída fue heterogénea en la medida en que, mientras que el valor agregado industrial se contrajo el 9,6 por ciento entre 1976 y 1981, se expandió el 5,3 por ciento en las ramas altamente concentradas (donde opera el capital concentrado local) que elaboran bienes intermedios, al calor de los regímenes de promoción industrial y de las compras del Estado (Azpiazu y Khavisse, 1983).

Por el contrario, mientras que las tres firmas de comercio explicaban el 0,7 por ciento del total de ventas de las 200 empresas más grandes de la economía argentina, hacia 1983 las cuatro existentes daban cuenta del 2,1 por ciento. Dentro del sector de los «ganadores» también se encontró el complejo petrolero que, pese a la ralentización de la producción, asistió a un reposicionamiento del sector en la cúpula, producto de la nueva estructura de precios relativos de la economía.

¹⁶ Se trata de las 200 firmas de mayor facturación anual que se desempeñan en los distintos sectores de la actividad económica (con la excepción del financiero –por la incompatibilidad de sus variables con las de la base– y el agropecuario –por carencia de información, salvo las que se dedican a la comercialización de granos–). Su elaboración supone un proceso de sistematización de información básica. En una primera instancia se trabaja con datos procedentes de balances empresariales, los que, en una segunda etapa, son complementados a partir del uso y la compatibilización de fuentes diversas y heterogéneas como las revistas Mercado y Prensa Económica. Cada panel no siempre está constituido por las mismas empresas, sino que las unidades estadísticas varían aplicando, como única variable de selección, el criterio de las ventas correspondientes a cada año. Por ello se incorporan firmas, ya sea por «nacimientos» o por crecimiento de sus ventas o reestructuración de empresas existentes, y se producen bajas del panel, por cierres, absorciones o disminución en el tamaño (facturación anual) de las empresas. En cuanto a la forma de propiedad del capital se establece una tipología sustentada en dos grandes dimensiones de acuerdo al origen del capital (nacional y extranjero), las cuales son subdivididas conforme al número de empresas controladas. En efecto, en las empresas extranjeras se diferencia entre aquellas transnacionales que se diversifican en el ámbito local de las que sólo controlan unas pocas subsidiarias en el país. Así, se denominan conglomerados extranjeros (CE) a las transnacionales que detentan una proporción mayoritaria del capital de seis o más subsidiarias locales y empresas transnacionales (ET) a las que no cumplen con tal atributo. Por su parte, entre las de capital nacional se distinguen los siguientes tipos de empresa: las estatales (EST); las empresas locales independientes (ELI) donde se integran grandes firmas que no están vinculadas por la propiedad con otras empresas de la misma u otra rama económica; y los grupos económicos locales (GL) que comprenden a los capitales que poseen la propiedad de seis o más firmas que operan en diversas actividades económicas. Por último, se agregan las asociaciones (Asoc) como un sexto tipo de fracción del capital, que son los consorcios cuyas tenencias accionarias están compartidas por inversores del mismo o diferente origen en proporciones de cierta relevancia.

¹⁷ Para un análisis pormenorizado de las políticas económicas que impactaron en la industria durante la dictadura y su continuación durante el primer gobierno democrático, se recomienda Schwarzer (1983a), Azpiazu y Khavisse (1983) y Schorr y Wainer (2018). A su vez, Castellani (2009) logró determinar que las firmas que establecieron vínculos con el complejo económico estatal-privado, al amparo de los ámbitos privilegiados de acumulación constituidos, pudieron aumentar sus ventas y rentabilidad por encima de las otras firmas de la cúpula (100 empresas de mayor facturación).

Cabe mencionar que las tendencias señaladas fueron más profundas entre 1975 y 1981, con mayor participación de los sectores servicios, comercio, construcción y petróleo. En este marco, si bien después de la crisis de 1981, en la que la economía cayó 5,2 por ciento, las firmas industriales recuperaron ciertos espacios dentro de la cúpula (pero con menores ventas promedio), lo cierto es que la estructura económica sufrió significativas alteraciones en detrimento de los sectores productivos, con la excepción del petróleo, por la batería de medidas analizadas.

Restringiendo el análisis al complejo petrolero (*upstream* y *dowstream*), cabe mencionar que la mayor incidencia dentro de la cúpula fue alcanzada a través de dos tendencias. La primera, que se registró una expansión de la participación del 15,8 al 20,8 por ciento de las ventas, explicada, principalmente, por una mayor incorporación de empresas dentro de las 200 más grandes del país entre 1975 y 1980. La segunda etapa, que se inició al año siguiente con la devaluación de la moneda, se corresponde con una menor cantidad de empresas, pero que poseía un nivel de facturación mayor, lo que permitió que el complejo mantuviese la misma incidencia relativa en la cúpula, aún con cuatro empresas menos.

Cuadro 1

Cantidad de empresas de la cúpula empresaria Argentina y porcentaje de ventas sobre el total por sector económico, 1975-1983 (en cantidad y porcentajes)

	Comercio		Construcción y minería		Industria		Petróleo y su refinación		Servicios	
	Ventas	Canti- dad	Ventas	Canti- dad	Ventas	Canti- dad	Ventas	Canti- dad	Ventas	Canti- dad
1975	0,7%	3	2,5%	8	66,8%	171	15,8%	6	14,1%	12
1976	1,2%	3	2,1%	6	62,1%	171	19,3%	7	15,3%	13
1977	2,7%	3	1,8%	6	63,2%	165	15,5%	9	16,8%	17
1978	2,6%	4	1,9%	5	60,1%	164	15,0%	10	20,5%	17
1979	1,3%	2	2,3%	8	58,7%	163	18,9%	10	18,9%	17
1980	1,3%	3	2,0%	8	55,9%	159	20,8%	13	20,0%	17
1981	2,1%	5	2,9%	8	55,5%	152	19,4%	13	20,2%	22
1982	1,5%	4	3,6%	10	61,5%	160	17,3%	11	16,3%	15
1983	2,1%	4	2,4%	9	58,7%	165	21,0%	9	15,9%	13
1975-80	0,6%	0	-0,5%	0	-10,9%	-12	4,9%	7	5,9%	5
1975-83	1,4%	1	-0,1%	1	-8,1%	-6	5,1%	3	1,7%	1

Fuente: elaboración propia con base en estadísticas del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

En un contexto de fuerte desaceleración de la producción de hidrocarburos y estancamiento de la refinación, este reposicionamiento del sector en el conjunto de la economía responde a los mejores precios del crudo pagados por YPF a los contratistas y a la transferencia de cuotas de mercado de la petrolera estatal a las refinerías privadas, fijados por las políticas energéticas de la dictadura.

La expansión registrada en el segmento petróleo no fue homogénea en términos de las fracciones del capital favorecidas y tuvo beneficiarios marcados por segmento. La evidencia del cuadro 2 permite corroborar que en el *upstream*, el gran crecimiento en la cantidad de empresas, dentro del núcleo selecto de las 200 firmas más grandes del país, se dio en los grupos locales: de dos firmas en 1975 (Pérez Companc y Bidas), se alcanzó el número de seis en 1981 (Astra, y su subsidiaria Astrafor, Río Colorado —controlada por Bidas—, y Quitral Co —subsidiaria de Pérez Companc—, además de las otras dos mencionadas) y terminó con cuatro en 1983 (Pérez Companc, Astra, Bidas y Río Colorado). En línea con lo señalado, la transferencia de áreas y la política de precios mencionada le permitieron a este selecto número de empresas ampliar notablemente su peso dentro de las ventas del sector como en el *ranking* de la cúpula. Así, Pérez Companc ascendió del puesto 100 al 46 del *ranking*, Bidas del 95 al 58 y Río Colorado y Astra finalizaron 51 y 29 respectivamente.

Por su parte, la menor recomposición de precios mencionada para Amoco y la pérdida de producción generaron que la incidencia tanto en el sector como en la cúpula fuera cada vez menor, hasta que en 1983 desapareciera de las 200 más grandes de la economía, cuando en 1975 estaba ubicada en el puesto 29. Entre 1975 y 1982 redujo su incidencia del 5,8 por ciento al 2,4 por ciento dentro de las firmas petroleras insertas en la cúpula.

En cuanto a la empresa estatal, YPF, se advierte que las políticas desarrolladas impactaron negativamente en las ventas del sector que estaban en la cúpula y de la cúpula en general.¹⁸

El *downstream* permite advertir un importante reposicionamiento del sector privado dentro de la cúpula del 2,0 al 7,1 por ciento y dentro de este, las fracciones extranjeras (Shell y Esso). Si bien analizado por sector el resultado del cuadro es que las empresas extranjeras reducen su incidencia, lo cierto es que se debe a que no se pudo desagregar la información del *downstream* de YPF. Los datos analizados permiten afirmar, como hipótesis, que la incidencia de YPF se redujo sensiblemente en pos de las firmas privadas. Así lo evidencia el análisis de estas en el total de las ventas de la cúpula. Centrando la atención

¹⁸ Las ventas de YPF se computaron en el sector *upstream* cuando, en realidad, opera en ambos segmentos del negocio, porque en los balances la compañía no desagregaba las ventas por segmento.

en las ventas del sector sobre la cúpula, las firmas extranjeras –Shell y Esso, básicamente– multiplicaron por 3,4 veces su peso. La notable performance de estas dos compañías les permitió reposicionarse dentro de la cúpula, al pasar del puesto 9 al 2 (Esso) y del 27 al 3 (Shell).

Cuadro 2

Cantidad de empresas del sector hidrocarburífero por fracción del capital en la cúpula empresaria Argentina y porcentaje de ventas sobre la cúpula empresarial total y sectorial, 1975-1983 (en cantidad y porcentajes)											
	Empresa estatal*		Empresas extranjeras**				Grupos Económicos Locales***			Total cúpula petrolera	
	% sobre ventas cúpula petrolera	% sobre ventas cúpula total	Canti- dad	% sobre ventas cúpula petrolera	% sobre ventas cúpula total	Canti- dad	% sobre ventas cúpula petrolera	% sobre ventas cúpula total	Canti- dad	% sobre ventas total cúpula	Canti- dad
Upstream											
1975	90,7%	12,5%	1	5,8%	0,8%	1	3,5%	0,5%	2	13,8%	4
1976	90,8%	15,5%	1	3,3%	0,6%	1	5,9%	1,0%	3	17,0%	5
1977	86,2%	10,6%	1	5,6%	0,7%	2	8,2%	1,0%	3	12,3%	6
1978	85,6%	8,9%	1	2,9%	0,3%	1	11,5%	1,2%	4	10,4%	6
1979	89,7%	12,6%	1	1,4%	0,2%	1	8,9%	1,3%	4	14,1%	6
1980	87,8%	13,1%	1	2,6%	0,4%	2	9,7%	1,4%	5	14,9%	8
1981	82,7%	11,2%	1	1,0%	0,1%	1	16,3%	2,2%	6	13,6%	8
1982	80,7%	10,6%	1	2,4%	0,3%	1	16,9%	2,2%	5	13,2%	7
1983	85,3%	11,9%	1	0,0%	0,0%	0	14,7%	2,0%	4	13,9%	5
Downstream											
1975	-	-	-	100,0%	2,0%	2	0,0%	0,0%	0	2,0%	2
1976	-	-	-	100,0%	2,3%	2	0,0%	0,0%	0	2,3%	2
1977	-	-	-	100,0%	3,2%	3	0,0%	0,0%	0	3,2%	3
1978	-	-	-	100,0%	4,5%	4	0,0%	0,0%	0	4,5%	4
1979	-	-	-	100,0%	4,8%	4	0,0%	0,0%	0	4,8%	4
1980	-	-	-	96,9%	5,7%	4	3,1%	0,2%	1	5,9%	5
1981	-	-	-	96,2%	5,6%	4	3,8%	0,2%	1	5,8%	5
1982	-	-	-	94,0%	3,8%	3	6,0%	0,2%	1	4,1%	4
1983	-	-	-	95,8%	6,8%	3	4,2%	0,3%	1	7,1%	4

* Los balances de YPF no desagregan la información por segmento de negocio por lo que se decidió asignarle todas las ventas al upstream.

** En el *upstream* incluye a Amoco y Saipem Argentina, mientras que en *downstream* ingresaron Esso, Shell, La Isaura y AGIP.

*** En el *upstream* contempla a Astra, Pérez Companc, Bidas, Astrafor, Astrasur, Quitral Co. y Río Colorado, mientras que en el *dowstream* incluye a Compañía General de Combustibles.

Fuente: elaboración propia con base en estadísticas del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Este importante reposicionamiento de los actores señalados respondió a una sensible mejora en las ventas como resultado de las políticas desplegadas. Ya sea analizado en pesos constantes o en dólares, los contratos petroleros firmados y la posterior renegociación redundaron en una notable expansión de la facturación de los tres grupos económicos que lideraron el proceso en el *upstream* (Pérez Companc, Bidas y Astra). Así lo declaraba incluso, Oscar Vicente, directivo del grupo Pérez Companc, al señalar que el ingreso al sector petrolero permitió capitalizar la compañía a partir de su notable expansión en los niveles de facturación:

1958, es cuando la compañía decide entrar [sin éxito] en petróleo. En ese momento, no facturaba más de 10 millones de dólares. 1967: se triplicó la facturación al entrar en el negocio de la perforación de pozos y en la producción, cuando apareció el contrato Entre Lomas. 1976, 1977 y 1978: es la época de la *gran privatización, de los contratos petroleros*, de cuando compramos Sade-General Electric. Nuestra facturación entonces pasaba largamente los 100 millones de dólares. 1981, 82 y 83: Sade estaba en pleno funcionamiento. Y facturábamos entre 300 y 400 millones de dólares (Majul, 1994:103).

Con base en la información del gráfico 4, los datos agregados de estos tres actores económicos, que tienen una tendencia similar entre ellos, es contundente en señalar la clara expansión del negocio en la medida en que el nivel de facturación creció el 1.000 por ciento entre 1975 y 1983. En efecto, la creciente producción de crudo por las áreas cedidas de YPF y la renegociación de los precios de los contratos posibilitaron que, entre los años mencionados, las ventas pasaran de 32,0 millones de dólares a 352,0 millones de dólares.¹⁹ Pese a la similar tendencia de las tres firmas, Astra se destacó por alcanzar los mejores resultados al incrementar las ventas 2.017 por ciento, principalmente como resultado de la importante expansión de la producción (1.276 por ciento) sin por esto desconocer la política de precios.

Al desagregar el período se puede advertir una primera etapa (1976-1980), en la que, producto de la apreciación cambiaria, las ventas medidas en dólares crecieron en mayor medida que en la segunda etapa macroeconómica, que se inició con la fuerte devaluación del peso en 1981. Aun considerando estas diferencias, la media de facturación respecto de 1975 fue significativamente superior, ya sea en la etapa inicial (1976-1980) en la que las tres empresas reportaron ventas en dólares 573 por ciento superiores a dicho año o en la final (1981-1983) cuando el promedio de las firmas expresó un volumen 805 por ciento mayor a 1975.²⁰

¹⁹ Más allá de las fluctuaciones cambiarias, medido en pesos constantes de 1975 hay un incremento de las ventas en torno del 659 por ciento.

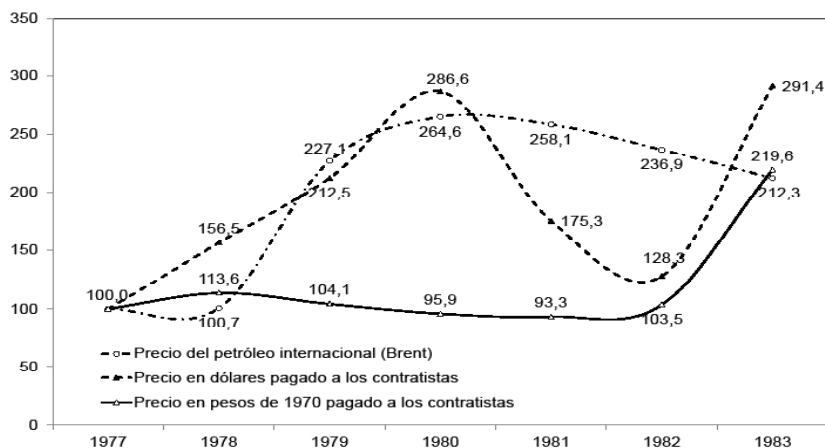
²⁰ Medido en pesos de 1975, en el período 1976-1980, el incremento respecto de 1975 fue del 122 por ciento, mientras que entre 1981 y 1983 la expansión fue del 466 por ciento.

En suma, de la información analizada se advierte que la facturación de las tres compañías privadas estuvo fuertemente condicionada, tanto por las transferencias de áreas hidrocarburíferas con reservas comprobadas y pozos en producción como por los precios validados por la política instrumentada por la Secretaría de Energía que, como contracara del deterioro en la petrolera estatal, se tradujo en amplios beneficios para los contratistas. Considerando el período 1977 y 1983, se advierte una elevada correlación entre las variables mencionadas. De manera tal que el coeficiente de correlación de Pearson arroja como resultado un valor de 0,86 entre los precios en dólares de los contratos y las ventas en igual moneda de las tres firmas privadas, que alcanza a 0,94 si, en lugar de correlacionar los precios con el nivel de facturación, se considera la producción valorizada (flujos de extracción por el precio del barril) con las ventas. Este elemento refleja la incidencia que tuvieron tanto las renegociaciones de los contratos en el flujo de ventas de las petroleras como de las áreas entregadas para que las exploten.

Por último, pero no por ello menos relevante, pese a los altibajos registrados por la rentabilidad sobre ventas, vale destacar que el monto de utilidades registró un crecimiento todavía más elevado que las ventas totales, al pasar de 2,4 millones de dólares en 1975 a 45,2 millones de dólares en 1983 (una expansión del 1.769 por ciento).

Gráfico 4

Evolución de las ventas, de la tasa de utilidad de Pérez Companc, Bridas y Astra (*upstream*) y de Shell y Esso (*downstream*) y del precio promedio de los contratos, y del valor de venta a refinerías privadas, 1975-1983 (en millones de dólares y porcentaje)



Fuente: elaboración propia en base a los balances de las firmas, Pistonesi y otros (1990) y revista Prensa Económica.

Nuevamente, si se considera la evolución de las ganancias durante los dos períodos señalados previamente, se constatan incrementos muy significativos en la medida en que alcanzaron un crecimiento del 916 por ciento (considerando 1976-80) y del 875 por ciento (1981-1983), siempre comparado con 1975.

La dinámica relativa al *downstream* tiene una tendencia similar, pero con ciertas particularidades de significativa importancia. La política desplegada por la dictadura, basada en que YPF redujera sus cuotas de mercado no sólo en la refinación de crudo sino también en la comercialización de los principales derivados, generó una notable expansión de las ventas de sus competidoras, fundamentalmente, Esso y Shell.²¹ En consecuencia, los datos del gráfico 4 reflejan esta expansión de la facturación que creció el 866,2 por ciento en dólares entre 1975 y 1983,²² con un incremento muy superior de las ventas de Shell (902,8 por ciento) que de Esso (416,1 por ciento) impulsado, probablemente (dado que no existe información para corroborarlo), por la mayor comercialización de naftas (principalmente la de mayor calidad) en el mercado doméstico.

Las fluctuaciones macroeconómicas también incidieron en los resultados finales a partir de la notable contracción de las ventas registrada en el año de la devaluación de la moneda doméstica.²³ Pese a este elemento, los volúmenes de facturación en dólares del período 1981-1983 fueron, en promedio, equivalentes a la etapa de apreciación cambiaria (1976-1980) con un promedio anual de alrededor de 950 millones de dólares,²⁴ como consecuencia de los mayores niveles de actividad señalados.

Si bien los niveles de facturación crecieron significativamente, a diferencia de lo sucedido con las firmas del *upstream*, la tasa de rentabilidad fue decreciente al punto de alcanzar el 0,7 por ciento sobre ventas en 1983. No solamente la tasa fue menor, sino que lo mismo ocurrió con la masa de utilidades. Contrariamente a lo sucedido entre las empresas productoras, que tuvieron importantes mejoras en los precios pagados por los contratos, la estrategia de la dictadura giró en torno a utilizar los precios de las naftas como «ancla» contra la inflación. De allí que es posible sostener como hipótesis que la rentabilidad decreciente estuvo dada por la caída en términos reales del precio de los bienes que comercializaban Shell y Esso, los cuales evolucionaron por debajo del valor del barril que adquirirían a los productores, mientras que las ventas ascendentes estuvieron en función

²¹ Entre 1975 y 1983 se expandió la refinación de crudo de Esso (67,5 por ciento) y Shell (28,6 por ciento) el 48,1 por ciento y la ventas de gasoil y naftas el 119,0 por ciento y 82,8 por ciento, respectivamente (Esso centrada más en el gasoil al incrementar sus ventas el 153,9 por ciento y Shell en naftas que crecieron 99,5 por ciento).

²² En pesos constantes se expresa la misma tendencia, pero con un crecimiento menor: 566,6 por ciento.

²³ Más allá de la devaluación que generó una caída en dólares de la facturación, medida en pesos constantes, 1981 registró una contracción del 23 por ciento del valor de las ventas, arrastrado por la caída del PIB (-5 por ciento).

²⁴ En pesos de 1975 el promedio de ventas del segundo subperíodo es casi el 92 por ciento superior al de 1976-1980.

de los mayores volúmenes de ventas derivados de las crecientes cuotas de mercado que alcanzaron por el relativo desplazamiento de YPF.

Conclusiones

El nuevo esquema planteado por Martínez de Hoz cuando asumió la cartera económica suponía que la transferencia de áreas y los mayores precios dinamizarían la actividad hidrocarburífera. Sin embargo, lo que se observó fue una ralentización en sus tasas de crecimiento que impactó en el complejo en general y fundamentalmente en la petrolera estatal que se encontraba en expansión hasta 1976.

La contracara de este proceso fue la formidable capitalización de los actores privados que potenciaron su accionar dentro del *upstream*. Se alude, a las fracciones locales que recibieron nuevas áreas y fuertes aumentos de precios por encima de los que percibieron otras firmas de capital extranjero, como Amoco, cuyas actualizaciones de precios se ubicaron por debajo de los contratistas locales. Así, el primer grupo recibió precios alrededor de 4 veces mayores que los costos de extracción de la petrolera estatal. Esta transferencia de renta originó que, mientras los grupos económicos locales se reposicionaron en la cúpula empresarial, ingresando dentro de las 50 firmas de mayor facturación —cuando antes se ubicaban en torno del puesto 100— y multiplicando por 18 las utilidades en dólares respecto de los valores de 1975, Amoco saliera del selecto grupo de las 200 firmas más grandes del país. Este crecimiento notable por encima de las otras firmas de la cúpula estaría sustentado en la formidable transferencia de renta petrolera (1.640 millones de dólares en el período 1977-1983 equivalente al 13,7 por ciento de las ventas de YPF, la principal compañía del país) hacia los contratistas cuyos principales beneficiarios fueron estas fracciones del capital.

La variable explicativa del por qué los principales beneficiarios del proceso fueron los grupos locales se centra en que fue la fracción que apoyó y sustentó la dictadura. Al respecto, Basualdo concluye:

De allí en más los (...) conglomerados extranjeros y los grupos económicos locales pasaron a controlar el proceso económico sobre la base de una sobreexplotación de los trabajadores y de la férrea conducción del Estado que ejercía la fracción hegemónica de esa alianza: los grupos económicos locales. El proceso de acumulación que lideraron se sustentaba en la valorización financiera y, por lo tanto, ya no estaba condicionado por el consumo de los sectores populares ni las fronteras nacionales (Basualdo, 2011).

En el *downstream*, si bien los precios finales de los combustibles líquidos fueron utilizados como «ancla» contra la inflación, ante el acelerado proceso inflacionario del país,

la mesa de crudos fijó mayores cuotas de mercado a las principales empresas privadas, Esso y Shell en detrimento de YPF. Incluso, la petrolera estatal operó a déficit a partir de subsidiar a la competencia privada al no trasladar los mayores costos del crudo comprado a los contratistas hacia estas refinerías. Esta estrategia originó que estos actores extranjeros se reposicionaran dentro de la cúpula por las mayores ventas derivadas de las cuotas de mercado cedidas por YPF y alcanzaran los puestos dos y cuatro, aunque no se tradujo en mayores utilidades por la política de precios.

En suma, la nueva política hidrocarburífera, a la vez que potenció principalmente al capital local, agredió fuertemente a la petrolera estatal, no sólo por la pérdida de cuotas de mercado, sino también porque los nuevos precios relativos y los altos costos financieros generados por el fuerte endeudamiento impactaron negativamente en el resultado final del balance contable, con déficit que perduraron hasta 1987. En realidad, el déficit operativo de la compañía fue funcional para que pudiera tomar créditos externos, algo que, como sostiene la literatura especializada (Ballesterio, 2000; Basualdo, 2006; Olmos, 2004), era imprescindible para el esquema económico de la dictadura, a fin de garantizar las divisas para la denominada «bicicleta financiera»,²⁵ ya que en las pericias realizadas demostraron que esas divisas no quedaban en la empresa sino que eran volcadas al mercado de capitales (Ballesterio, 2000). En este proceso de valorización financiera, ingresaron los grupos locales que estaban en proceso de expansión, tomando créditos en el exterior y que, luego de la devaluación de la moneda doméstica en 1981, reclamaron al Estado diversos mecanismos para que les absorbiera esa deuda («seguros de cambio», entre otros), algo que no se le permitió a las empresas públicas. Así, Pérez Companc, Bidas y Astra concentraron el 8 por ciento de la deuda externa privada que utilizaron, principalmente, para valorizar internamente y luego sacar al exterior (Azpiazu et al., 1986).

En este marco, con base en el estudio, existen indicios para sostener que el complejo petrolero fue uno de los principales sectores que les permitió capitalizarse y reposicionarse como las principales firmas nacionales, producto de la cuantiosa renta transferida, tal como expuso Oscar Vicente al afirmar que, desde la incorporación al sector petrolero, Pérez Companc, con la «gran privatización, de los contratos petroleros», cuadruplicó sus ventas en moneda extranjera entre 1976 y 1983. En este sentido, sus principales actores se expandieron notablemente en la economía en esta etapa: se trata de Pérez Companc que

²⁵ El incremento de la tasa de interés local, considerablemente superior a la internacional y a la inflación doméstica, generó un escenario propicio para la especulación financiera, ya que los grandes capitales se endeudaban en el exterior a tasas bajas en dólares, los ingresaban al país y colocaban en pesos en los bancos locales. Al vencer el depósito, cambiaban por dólares los pesos valorizados a una tasa de cambio que ya estaba establecida con antelación («la tablita») y luego los fugaban al exterior. Esa diferencia en moneda extranjera producto del interés devengado, era cubierta por el Estado a través del endeudamiento externo, principalmente, de las empresas públicas.

pasó de controlar 10 a 53 firmas, Bidasas, que amplió de 4 a 41 y Astra, de 18 a 20 (Acevedo *et al.*, 1990), lo que les dio mayor presencia en la cúpula. Así, la facturación de estas firmas y sus empresas controladas y vinculadas, presentes dentro de la cúpula, pasaron de explicar el 0,5 por ciento de las ventas de las 200 al 3,3 por ciento, ampliando 7 veces su incidencia. Lo relevante de este proceso, en rigor, es que la expansión de los grupos, por acción del Estado, fue conformando un nuevo bloque de poder tanto en el plano sectorial como general con elevada capacidad para incidir en las políticas públicas, tal como se observó años después, a inicios de la década de 1990, con la incidencia que tuvieron en el proceso de privatización de empresas.

Referencias bibliográficas

- Acevedo, M., E. M. Basualdo y M. Khavisse** (1990). *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico* (Argentina 1973-1987), Buenos Aires, Editora 12. <http://publicacioneseconomia.flacso.org.ar/images/pdf/3.pdf> Consultado el 16/04/2018
- Acevedo, M., E. M. Basualdo y M. Khavisse** (1986). «¿Capitanes de la industria o generales de la economía? Los grupos económicos y las empresas transnacionales». *El Periodista*, 1-15, Buenos Aires.
- Alemann, J.** (1996). «Los años de Martínez de Hoz». *Diario La Nación*, p. 8, Buenos Aires.
- Azpiazú, D., E. M. Basualdo y M. Khavisse** (2004). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*, Buenos Aires, Siglo XXI Argentina Editores.
- Azpiazú, D. y M. Khavisse** (1983). *La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina, 1976-1981*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Azpiazú, D. y M. Schorr** (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, Argentina.
- Ballesterio, J.** (2000). «Fallo Juez Ballesterio: sobre la causa n° 14.467. Olmos Alejandro S/d'cia». Buenos Aires.
- Barrera, M.** (2012). «El legado de la última dictadura en el mercado hidrocarburífero: la antesala de las reformas de los noventa», en Revista *Realidad Económica*, n° 267, pp. 19-43, Buenos Aires.
- Barrera, M.** (2014). *La entrega de YPF: Análisis del proceso de privatización de la empresa*, Buenos Aires, Cara o Ceca.
- Basualdo, E.** (2006). *Estudios de historia económica: desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Basualdo, E.** (2011). *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual*, Buenos Aires, Editorial Atuel.
- Basualdo, E.** (2017). *Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina de Martínez de Hoz a Macri*, Buenos Aires, Siglo XXI Argentina Editores.
- Basualdo, E. y M. Barrera** (2015). «Las privatizaciones periféricas en la dictadura cívico-militar: el caso de YPF en la producción de petróleo», en Revista *Desarrollo Económico*, n° 216, pp. 211-236, Buenos Aires.
- Bonelli, M.** (1984). *Un volcán en llamas: los contratos petroleros*, Buenos Aires, Corregidor.
- Braun, O., y L. Joy** (1981). «Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina», en Revista *Desarrollo Económico*, n° 80, Buenos Aires.

- Calleja, G.** (2003). «40 años de la anulación de los contratos petroleros. Un acto de soberanía», Consultado el 17 de enero de 2010, en www.info-moreno.com.ar, Buenos Aires.
- Calleja, G.** (2005). «La política energética del gobierno de Raúl Alfonsín (II)», en revista *Realidad Económica*, n° 213, pp. 105-128, Buenos Aires.
- Canelo, P.** (2016). *La política secreta de la última dictadura (1976-1983)*, Buenos Aires, Edhasa.
- Canitrot, A.** (1980). «La disciplina como objetivo de la política económica», en revista *Desarrollo Económico*, n° 76, pp. 453-475, Buenos Aires.
- Canitrot, A.** (1981). «Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981». *Desarrollo Económico*, 21(82), 131-189.
- Canitrot, A.** (1992). «La macroeconomía de la inestabilidad», en Boletín Informativo Techint, Buenos Aires.
- Castellani, A.** (2009). *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*, Buenos Aires, Prometeo.
- Castellani, A. y E. Serrani** (2010). «La persistencia de los ámbitos privilegiados de acumulación en la economía argentina. El caso del mercado de hidrocarburos entre 1977 y 1999», en revista *H-Industri@*, n° 6, pp. 2-31.
- Centro de Estudios del Petróleo Hipólito Yrigoyen** (1987). «El negocio petrolero en Argentina», en revista *Realidad Económica*, n° 75, pp. 81-144.
- Chesnaïs, F.** (2001). *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos*, Buenos Aires, Losada.
- Damill, M. y Frenkel, R.** (1987). «De la apertura a la crisis financiera. Un análisis de la experiencia argentina de 1977 a 1982», en Revista *Ensayos Económicos*, 37.
- Diamond, M.** (1972). «La estructura productiva desequilibrada y el tipo de cambio», en Revista *Desarrollo Económico*, n° 45, Buenos Aires.
- ECyT-ar** (2016). «Refinerías de petróleo en Argentina». Consultado el 1ro de marzo, 2017, de http://cyt-ar.com.ar/cyt-ar/index.php/Refinerias_de_petr%C3%B3leo_en_Argentina#Refiner.C3.ADas_operativas_en_Argentina
- Ferrer, A.** (1981). «El monetarismo en Argentina y en Chile», en revista *Comercio Exterior*, N° 31, pp. 1-2, Consultado en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/380/7/RCE7.pdf>
- Ferreres, O.** (2005). *Dos siglos de economía argentina (1810-2004)*, Buenos Aires, El Ateneo.
- Frondizi, A.** (1958). «La batalla del petróleo.» Boletín de informaciones petroleras, Separata del Boletín de informaciones petroleras n°. 305 y 306, Buenos Aires.
- Heredia, M.** (2004). «El proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: Fiel, BM y Cema», en *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Kozulj, R.** (1993). «Precios de la energía en Argentina 1966-1990/3», Fundación Bariloche, Bariloche.
- Kozulj, R. y V. Bravo** (1993). *La política de desregulación argentina: antecedentes e impactos*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- Liceaga, J. V.** (1963). *¡Petróleo! Los contratos petroleros y los teóricos del déficit energético*, Buenos Aires, Ediciones Arayú.
- Majul, L.** (1994). *Los dueños de la Argentina II. Los Secretos del verdadero poder*, Buenos Aires, Sudamericana.
- Mansilla, D.** (2007). *Hidrocarburos y política energética*, Buenos Aires, Ediciones del CCC.

Martínez de Hoz, J. A. (1976). «Presentación del programa económico», Discurso de asunción como Ministro de Economía, Buenos Aires, 2 de abril de 1976, Buenos Aires.

Martínez de Hoz, J. A. (1991). *Quince años después*, Buenos Aires, Emecé.

Olmos, A. (2004). *La deuda externa: todo lo que usted quiso saber sobre y siempre se lo ocultaron*; Buenos Aires, Ediciones Continente.

Pistonesi, H., F. Figueroa de la Vega y S. M. Torres (1990). *Política de precios de la energía en Argentina 1970-1989: precios del petróleo y derivados*, Bariloche, Fundación Bariloche.

Presidencia (1965). «Boletín Oficial». Buenos Aires. Consultado el 20 de enero de 2018 en <https://www.boletinoficial.gob.ar/web2/utills/pdfView?file=%2Fpdf%2FpdfPorNombre%2F1965120201N.pdf%2F68uGwEPAMK0UjGL5wrErqy1bLS1JV1bLelFaDRFE0KSpleiKlslashBarBYc0%3D>

Presidencia (1980). «Boletín Oficial». Buenos Aires. Consultado el 20 de enero de 2018 en https://archive.org/stream/Boletin_Oficial_Republica_Argentina_3ra_seccion_1980-02-22/1980-02-22_djvu.txt

Sábato, A. (1963). «Historia de los contratos petroleros», Buenos Aires.

Scalabrini Ortiz, J. (1987). *10 años de política petrolera 1976-1986*, Buenos Aires, Editorial Albenda.

Scalabrini Ortiz, J. (1988). *La política económica y petrolera después del 6 de setiembre de 1987. Apéndice a 10 años de política petrolera 1976-1986*, Buenos Aires, Editorial Albenda.

Schorr, M. (2004). *Industria y Nación: Poder económico, neoliberalismo y alternativas de industrialización en la argentina contemporánea*, Buenos Aires, Edhasa.

Schvarzer, J. (1983a). «Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz», en *Revista Desarrollo Económico*, n° 91, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1983b). «Martínez de Hoz: la lógica política de la política económica», en *Revista Ensayos y Tesis Císea* n° 4, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1986). *La política económica de Martínez de Hoz*, Buenos Aires, Hyspamérica.

Secretaría de Energía (1975). «Anuario estadístico energía eléctrica 1973-1974», Buenos Aires.

Secretaría de Energía (1998). «Boletín estadístico». Distintos años de 1960 a 1998, Buenos Aires.

Sidicaro, R. (2001). *La crisis del Estado y los actores políticos y socioeconómicos en la Argentina (1989-2001)*, Buenos Aires, Libros del Rojas/Eudeba.

Silenzi de Stagni, A. (1978). *Soberanía y Petróleo: Y.P.F. y los contratos de explotación de petróleo*, Buenos Aires, Editorial Centro de Estudio General Mosconi.

Stratta, E. (2013). «100 años refinando petróleo argentino», en revista *Petrotecnia*, junio, pp. 92-97.

YPF (1977). «Memoria y Balance General», 1976. Buenos Aires.

YPF (1990). «Memoria y Balance General», 1976-1990. Buenos Aires.